

房地产销售年终工作总结(15篇)

房地产销售年终工作总结（篇1）

时光如梭，又到年底了，总结下自己这一年来的工作情况。刚到公司项目部时，对房地产销售方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，很快对公司的性质及其房地产市场有了一定的了解。作为销售部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以平时本人重点注意提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，在做好本职工作的同时，还要广泛了解整个市区房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，力争尽快成为一名合格的销售人员。

针对即将结束的20__年的销售工作，从公司销售部门及个人两个方面进行总结：

一、本人在销售部工作的一点感想和回顾

1、营销部销售人员比较年轻，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上我觉得存在着较大的欠缺；

2、通过前期的项目运作，作为我们销售人员从能力和对项

目的理解上都有了很大的提高，今后我将会通过参加公司组织的销售人员的培训和内部的人员的调整会更进一步地来努力提升自己。

我认为，如果协调不畅或沟通不畅都会导致工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，这让我颇有些积重难返的感觉，好像有时候有一些建议或意见，但却无从述说，现在知道了问题的严重性，我将会努力改正，力求工作中目标一致、简洁高效。但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示开发商方面，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，对我们销售人员来说，无疑是利大于弊。

二、对于这一年来的销售状况和体会以及个人销售中发现的问题

客户心里在想什么？他们有着怎样的需求？他们对你的产品及你个人有哪些看法，这些都是作为销售人员所需要考虑的问题，不仅要在沟通之前对客户的这些心理进行分析，而且在每一次沟通结束之后我也尽量对这些问题展开后续分析，我觉得只有这样才能在接下来的沟通活动中更准确地把握客户的内心需求，

从而达到令双方都满意的沟通效果在每一次与客户进行沟通之后，我觉得自己进行各方面审查的目的就是为了能在今后的沟通过程中取长补短，继续发挥自己的优势，不断使自己的销售技能得到改善。对此，我深有感触，比如，在销售过程中，我觉得把我客户心理动态是决定销售质量的一个至关重要的因素，销售工作实际上也是要特别讲究技巧的一门学问。

同时，在具体工作中，我必须检讨自己，我有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。房地产销售年终工作总结（篇2）

紧张繁忙的一年即将过去，新的挑衅又在眼前。沉思回想，这一年我作为销售本部经理，在公司领导的指导下和同事的合作中，我积累了更多的实践经验，学习到了更多理论知识，同时，

也在工作中发明了自身的一些不足。这是充实的一年，具体的工作总结如下。

一、本部销售事迹统计及分析：

（一）事迹统计：

20__年公司履行目标义务制，每个部门、每个人都在年初签定了相关义务书。今年本部的销售指标是1—5期（含园）必达目标4400万元，争取目标4700万元，考核时间20__年1月—20__年12月。

根据20__年1月—12月27日统计，本部共实现销售额4304万元，其中1—5期实现销售额3632万元，园实现销售额672万元。

事迹分析：

由事迹统计可见，1至7月份，销售本部的事迹总额和在公司总事迹中所占比率都保持在很理想的程度上。而由8月份至年底，则有必定程度的下滑。下面就正反两方面来对此进行分析。

1、影响本部事迹的正面因素：

①上半年以3期门面销售为主力，市场反应良好。截至20__年6月，三期门面已清盘。

②宣传和一线销售有效沟通，拿出一系列合理化计划并得以实行。这包含：

A 、一期的 10 套，采用“比同区域房价每平方米低 300 元”的宣传策略（已清盘）；

B 、三期小户型“小户型精装修”运动；

C 、四期花园车库及门面，首次采用“分类广告”的情势，达到明显效果；

D 、六期“青年人购房月：首付二万月供一元”运动；

E 、五期“干部购房月：买四房送 8888”运动；

F 、装饰建材大市场，8 万—12 万“零风险”产权商铺。

③销售履行目标义务制，使目标逐级分解。销售人员不再仅关心完成每月的既定任务，而且还要时刻重视自己年度任务的完成情况，能够主动调剂，有效的进步了工作效率。

④公司所供给的销售人员保底薪，进步一线人员提成比例以及对老客户带新客户给予嘉奖的“经济”手段，极大的调动了销售人员和客户的积极性，也是促成事迹的重要因素之一。

⑤成立售后服务部，专门负责招待解决前期产品遗留问题。一方面提升了公司的服务品德，另一方面，更重要的是细化了分工，使销售人员从遗留问题中摆脱出来，能够专注于发明新事迹。

2、影响本部事迹的负面因素：

①国家宏观政策使购置客户群体产生变更，7 月开端，客户

量急剧减少。

②公司房价高过区域蒙受范畴。

③房源决定客源，客户群体产生转变，销售人员的心态存在波动，业务程度有待进步。

④前期产品遗留问题较多，无法产生“连锁效应”发掘老客户资源。

⑤本部资源分流，这也是造成本部事迹在公司总事迹中所占比率下滑的重要原因。

A、市区售楼部在市区、现场都有设点。本部所谓的“地理优势”已经微乎其微。

B、在本部以外增设了另2个售楼部，分辨在“园”、“园”的现场。于是本部不仅在市区无销售点，而且本来的市场资源也被分流。房地产销售年终工作总结（篇3）

20__年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的策划模式，也完成了开始觉得不太现实的销售任务。让我对营销策划有了新的认识，也看到了大胆的广告推广方式。回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对20__年的工作情况总结如下：

一、销售部日常管理工作

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作。对市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、营造火爆的销售氛围促进销售。配合策划部门的活动作出应对调整，在销售现场做好总控，盯紧销售案场的每一组客户做出调整，应对突发情况，核对房源、价格、优惠等确保准确，避免疏漏和差错。

3、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要退房的、要优惠的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度，提升老客户推介率。

4、做好与其他部门的工作协调。加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等；与客服部做好合同备案，贷款政策信息等相关信息的及时掌握；请工程部工程师为销售人员解答专业知识等工作，提高工作效率，掌握更全面的知识。

5、做好顾问的培训学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。组织召开专题分享会使销售团队共同学习，共同进步。新员工的培训学习安排，考核。

二、加强自我学习，提高自身素养

公司加大了推广力度，更新了推广方式，不同新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身的学习，专业非专业知识不停地学习。

三、工作中存在的问题

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，脾气太急躁，个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之；

第二，不细心，考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考

虑到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；

第三，管理方式有些“粗犷”，不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

新的一年开始了，我应努力做到加强学习，拓宽知识面，努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习。与大家共勉，共同进步！房地产销售年终工作总结（篇4）

自20__年__月正式入职以来，在繁忙而充实的工作中，不知不觉迎来了20__年。转眼间来到__集团这个集体已经5个多月了，在这期间，经历了我们公司销售人员专业培训，参加了__项目的销售工作，加入到充满热情的销售团队中，品味先进、人性化的企业文化。回顾这段难忘的工作历程，为了在新的一年里当中更好的投入到这充满激情的工作当中，对过去的一年做如下总结：

一、工作中还有很多不足，还要不断的向同事们学习和借鉴不足

首先，作为一名__年入职的的公司新人，而且对__的房地产市场有着诸多的不了解。面对新的环境、新的项目，尤其对__项目非常陌生，从入职至今，短短的几个月时间，边学习公司、集体以及同事们的经验，边自己摸索适合自己的销售方案，很多地

善。

其次，加入这个团结进步的集体时间尚短，很多优秀的企业文化，丰富的企业底蕴，还没有更好的理解和融通，这需要我在今后的团队生活中，更好的体会和把握，丰富自己的知识，武装自己的思想，将这个团队优秀的企业文化更好的发挥和利用在今后的销售工作当中。

二、热忱的集体、激情的团队，成就了对于我自己的自我超越成绩

作为销售部中的一员，从我入职起就深深感到自己身负的重任，作为企业的窗口、公司的形象，自己的一举一动、一言一行也同时代表了一个企业的形象，因此激励我从始至终不断的自我的提高，不断的高标准要求自已，不断的克服自己的缺点发挥自己的长处。并要在高素质的基础上要求自己不断加强专业知识和武装专业技能，做一个专业知识过硬、沟通协调能力强、能够吃苦耐劳、并具有良好团队协作精神的优秀销售工作者。

从入职到 20__年年末，我共销售出住宅_套，总销售_万元，占总销售套数的_%，并取得过其中_个月的月度销售冠军。但作为具有_年房地产销售工作的老业务人员，虽然进入公司时间较短，这样的一组数字对于我个人而言，还是不够满意，希望

20__年度，会有所进步，有所突破，更好的体现和实现自我价值。

三、强大的集团企业作为后盾，带给我更多的信心与热情夸公司

新的环境带来新的契机，但新的环境也带来了自我的压力，经历短短的公司专业培训后，在公司领导的关怀下，在同事的细心帮助下，我才能够很快的熟悉我们__的项目知识，和了解__房地产市场的形式。人性化的管理模式、通畅的部门衔接、热情向上的团队精神。面对这些良好的工作环境，坚定了我作为这个集体一员的信念，给予了我做好一名作为企业窗口的销售工作者的信心，激发了我对于这样一个集团、一个企业、一个集体的热爱。让我在这个良好的空间中奋进，欢畅淋漓的驰骋在销售工作的舞台上。

强大的企业实力、坚实的资金基础、优秀的管理团队，即使作为一名普通销售工作者的我，也体会到无比的自信，使我在直接面对客户群体的时候，能够用我的这份自信去感染客户，建立客户对我们企业、我们项目的信心，更好的完成一个个销售任务，更好的完成我们的销售工作。

四、近半年的销售工作

作为一名冲锋在销售第一线的销售人员，通过直接面对不同

__项目的一些理解与期望挑点小毛病。

20__年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。__月的成功开盘，使我们__成为众所周知的高档项目，也是我们树立品牌形象的起点。一期的项目全部销售，给我们二期增加了很多信心，二期的成功销售就给我们推向了又一个高峰。

在近一个月的其它项目学习过程中，参观了市内的一些高档项目，这使我们销售团队都有不同程度的提高和新的认识，不但开阔了视野，而且更多的了解到高端项目的市场需求，和在目前的政策大环境下，高端项目的优势，以及它的抗跌性和保值性。通过这些了解，结合__高端项目产品越来越多的现状，让我更深刻的认识到__土地的特殊性决定了它的不可复制性，以及非凡的潜质。

20__年我们别墅项目将实现现房实景销售，但结合__的整个市场，压力依然很大。

第一，同比__同档别墅项目，我们的价格优势并不明显。

第二，建材和建料方面与其它项目相比，也有一定的劣势。

第三，而且同地区的别墅项目也很多，势必会给我们别墅项目得销售增加一定的压力。

虽然压力比较大，但在我们这样优秀团队的努力下，在新的一年里一定会有新的突破，新的气象，一定能够在日益激烈的市

5)

时间过得真快，转眼紧张繁忙的 20__年已经过去，新的挑战又要在眼前出现。沉思回想这一年，作为部门负责人，在公司领导的正确引导下与各同仁合作中，努力的工作，一年来取得了一些成绩，现将总结如下：

一、全年完成销售业绩统计分析：

(一)业绩统计

1、第一时创写字楼与底商截至十二月份完成销售面积 n 平方米，完成销售 n 万元，完成租赁面积 n 平方米，租赁收益 n 万元，剩余面积；仅三套底商现状出售出租中。

2、__别墅截止十二月份完成销售 n 套，剩余 n 套。

3、逸园小区尾房销售 n 套，剩余两套。

4、那日__美食街开盘至今截至十二月份，除预留两套外，剩余全部完成租赁目标。

(二)业绩分析；从上面的销售业绩上看，这半年工作侧重于租赁，销售做的不理想。个人认为客观上影响销售的一些负面因素也存在。

1、国家宏观政策使购房客户群体产生变更，从 7 月份开始客户访问量急剧减少。

2、项目没有进行专业的策划；

- 、__别墅项目本身在本地区的高价位因素
- 4、项目广告投入空白，客户访问量少；
- 5、售楼中心(对外窗口)的建设空白；
- 6、__项目销售许可证办理滞后，造成部分客户流失。
- 7、样板间建设滞后错过本年度销售时间，等因素。

二、人为因素：

销售团队人员自身素质都不高，专业性很弱，在工作中一些做法也有很大的问题，主要表现在：销售工作最基本的沟通不够深入。销售员与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议或要求，不能做出或做到迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或多大接受程度，诸多客户反映价格高不能承受是个明显的例子。

三、市场分析：

__别墅项目为例，现__市别墅项与我公司别墅项目，从功能上比较，我公司项目存在一定的劣势，诸如门前没有小花园，没有私家独立车库，户型布局差等，但在价格上属偏高的价位，在年末两个月销售过程中，牵涉问题最多是产品的价格。

四、销售团队的精简化：

随着公司各地区项目不断开发，有必要对销售队伍进行优劣

面稍加考虑，我认为在影响销售的基础上可再进行招聘，我们的队伍需要有效整合。

五、总结建议：

从以上总结分析除硬件的建设。销售部建议配备数据员，与各个部门衔接，以及各种重要数据和合同的管理，其次销售目标销售计划也需要大批数据的支撑，就相当于打靶需要有望远镜帮助看靶心一样。每次放枪，都应当检讨成果，以便于不断调剂而尽量达到目标正确度。

目前销售部的销售数据管理依靠纸、笔来统计或简单文档，没有实现一律电子化专人统一管理。销售部与财务部门因工作饱和等因素不能及时每天一一对接。诸如销控，欠款追缴，合同管理，各类许可证证件的管理等，与财务分工不明确不能划清责任，我认为配备销售秘书也可将客户资源以及公司各类重要数据及时进行统一电子化专人管理，这不仅能极大提高各部门工作效率，也可作为公司数据员为公司储备管理各类重要数据和资料，便于今后各项目各类资料数据，各部门能资源共享。

六、年初工作计划：

在年初的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

- 1、建立一支熟悉地产行业，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在年初的工作中建立一支具有杀伤力的团队，因作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，帮助销售人员在业务能力提高上达到一个新的档次。

4、销售目标：

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，以每月，每周的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩，我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司专业团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的团队和有一个好的工作模式是工作的关键。

以上是我年终总结与年初工作计划。如有不成熟或不妥处敬请各位领导及同仁指正。房地产销售年终工作总结（篇6）

时光飞逝，转眼间过去了，对我而言，这一年的工作是最难忘，印记最深的一年。__的转换，连带着__等一系列的适应与调整，带给我很大的压力和挑战，但在压力中也得到了收获和快乐。在领导的指导与支持下，同事的密切配合下，我圆满的完成了自己的各项工作任务同时也很好地配合了其他部门的工作：

一、办理公司各项初始登记手续

作为一个__的公司一切都要从头开始，办理银行开户，验资，办理税务登记等，这些是我既熟悉又陌生的工作，我在办理的过程中遇到了很多问题和困难，经过多方咨询，和不懈的努力终于圆满完成。

二、建立财务帐套

领导从公司发展的角度考虑，决定启用比用友财务软件更先进和规范的__财务软件，我根据财务管理及房地产项目核算的需要、根据纳税申报的需要，设计了一套较为科学、完整的会计核算科目体系，制定了详细的_级和_级明细科目，及辅助核算、项目核算帐，首次启用了固定资产核算系统，在较短的时间内，完成了难度较大的全部帐套初始化工作。并根据公司内部业务的需要，印刷了统一的粘贴单，收据，借款单等常用单据。

三、建立健全各项财务制度流程

制度化是企业发展的基础，建立一套科学、完整、实用性强的规章制度，是规范财务管理及核算的基础，公司成立初期我和主管领导一起根据《会计法》、《企业会计准则》和《企业财务通则》及相关法律法规，结合公司的实际情况及经营特点，经过反复讨论、研究、起草了宇都公司的，会计核算管理办法，内部会计控制制度与经济业务审批流程等制度。对资金的收支，个人借款的管理，实物资产的管理，会计核算原则等都做出了详细的规定和流程。

四、认真执行财务会计制度，提高财务信息质量

核算是财务部最基础也是最重要的工作，是各项财务工作的基石和根源。在日常的工作中，我严格遵守国家财务会计制度、税收法规、公司的各项制度，认真履行会计的工作职责。审核原始凭证、录入记账凭证，计提各项税费，申报纳税、上缴税款，编制资金收支计划并审核支出，及时准确的编制财务会计报表，为领导决策和进行财务分析提供全面、可靠的信息。

五、加强自身建设，提高工作能力

随着社会经济的快速发展，会计准则和税收政策都在不断的更新，因此领导多次组织学习，让我们能及时掌握新知识，政策，法规。我们由__会计核算变为__会计核算，在政策和制度方

面有很多区别，所以把这方面的内容也作为学习的重点，使我们在工作中能尽快的转变角色。同时对于公司所制定的各项规章制度也进行了系统的学习。

总结过去是为了更好地面对未来。在过去的这一年里，虽然没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺，收获了许多专业知识和工作经验。在新的一年里公司将进行小白桥建设项目的实施，首先要进行艰巨的拆迁工作。在当前的经济形式下，难度可想而知，这对宇都公司的每一个人都是是一种考验，我要发扬团队精神，积极配合__人员的工作。在__过程中，向__发放__是比较重要的一个环节，所涉及的现金发放额较大，我们在发放过程中要主动与其他部门沟通，核对数据、安排流程，做到安全，准确、及时，为拆迁工作的顺利进行做好服务。同时我会更加努力学习各项财务知识，钻研会计业务，提高会计核算水平，加强自己在税务法规、规避财务风险方面的学习，加强房地产开发企业相关知识的学习，进一步增强自己的的工作能力，在企业的项目实施中更好的发挥会计的核算、监督、服务职能，为__公司的发展壮大做出贡献。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为企业的每一名员工，我们深深感到企业之蓬勃发展的热气，拼搏的精神。下面就是本人 20__年的工作总结：

我是销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。

作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，在这段时间，我积极配合公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

在总结和每周例会上，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年里将会有新的突破，新的气象，能够在

日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

在今后的工作里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济的发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：加强学习，拓宽知识面；努力学习房产专业知识、物业专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。房地产销售年终工作总结（篇7）

时间是让人猝不及防的东西，一转眼一年的时间飞快就过去了，而我也在这里工作了一年了。在这一年里我也是吃了一些苦头，也有很多值得高兴的事。下面就这一年的工作做一个总结：

一、思想上

在这一年里我一直听从领导的指挥，并且完美的完成了领导布置下来的每一个任务。从入职以来也一直没有过任何违反公司规章制度的行为，一直把领导对我的那些劝诫铭记于心，并时刻提醒自己应该怎么样做一个优秀的员工。与此同时并没有忘记自己作为一名销售的本职工作，尽忠尽职的站立在自己的岗位上，以饱满的状态和热情的服务对待每一个来到我们公司的顾客，争取让顾客有一种到家一样的舒适感。在工作之余也没有停止自己在对加强自己方面的锻炼，在知识上我不仅仅阅读那些专业知识

的书籍，也会阅读一些国内外的名著增强自己的底蕴。在身体上我每天都没有停止过锻炼，在早上会特意早起去晨跑，晚上也会在吃完晚饭之后散会步，在跑，当然会有一些专业的器材锻炼。这么做的好处不仅仅是提升了自己也是够能够让客户见到你的第一眼能够记住你，并且对你产生好感。当然这种好感并不是狭义的，而是人对于美好事物的欣赏，读书可以增加我自身的文化底蕴，腹有诗书气自华是有道理的，读过书的和没读过的相差甚远。而锻炼能够增强我的身体，提升自己的气质，让别人看见会觉得更健康，更阳光。这样的人总是会比衣着邋遢，出口成脏的人更让人喜欢吧。

二、工作上

在工作上我也一直是矜矜业业的，从未有过任何的失职，一直把这项工作当成终生事业来完成。从未有过任何怨言，并且在遇到失败之后我并不会被打败，我会提起更加浓厚的兴趣来完成这件事情。当然也有过迷茫和无助的时候，但是在经理的帮助下我走过了一个又一个的难关，同事们也都会在我需要的时候伸出援手帮助我，这些也都让我很是感动。

在今年我收获的不单单是事业上的进步，更是收获到了很久都没有体验过的友情。这是我在工作之后就很少遇到的，大家都是戴着面具做人做事，现在的感觉让我很喜欢。在即将到来的新

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/175334201223011104>